# 解密钢贸物流行业四大富豪★

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-08

*第一篇：解密钢贸物流行业四大富豪解密钢贸物流行业四大富豪——北京立金银行培训中心提供一年一度的胡润富豪榜于近日发布。我们从长达一千多名富豪的榜单中，精心查找钢贸物流行业的富豪，发现仅有四位，占比千分之四，连续4年几乎都是如此。对于2024...*

**第一篇：解密钢贸物流行业四大富豪**

解密钢贸物流行业四大富豪

——北京立金银行培训中心提供

一年一度的胡润富豪榜于近日发布。我们从长达一千多名富豪的榜单中，精心查找钢贸物流行业的富豪，发现仅有四位，占比千分之四，连续4年几乎都是如此。

对于2024年这四大行业富豪，本报记者展开了调查。中国有20万钢贸商为何只有他们进入了全国千名富豪之列？在钢市行情暴涨暴跌，许多钢贸商赔得一塌糊涂的今天，他们是如何保持自己和公司的财富不降反增的？

采访发现，这四大富豪的探索和实践，显露了行业转型的鲜明特征。应该讲，这四位富豪堪称业界的佼佼者，尽管他们的发展路径并不能涵盖整个行业的发展状况，但对于期望成功转型的企业来说，颇有借鉴意义。

傅胜龙：“大汉”模式领跑城镇建设

大汉控股集团（湖南）主要经营领域：钢材贸易、房地产个人财富：16亿元2024胡润富豪榜排名：902位

他出身寒门，靠钢材贸易捞到第一桶金，近百亿元的钢材销售业绩，使其在中西南傲视群雄；他一介书生，半路出家，却游弋于地产市场，独创一套中小城镇开发模式，为专家所津津乐道。

和许多钢贸老板十几岁时就弃学从商不同，傅胜龙是个学数学的大学生。1993年，这个家徒四壁的农村青年一头扎进钢贸行业，成功靠得是一个“勤”字。傅胜龙骑着摩托车漫游湖南，一个县一个县地找客户，现在成为了其企业文化的经典案例。

近几年钢市经营环境已发生巨变。傅胜龙果断改变公司盈利模式，变简单贸易为“贸易+深加工+物流园”综合服务，并在中西南地区占据优势，自2024年起已连年实现销售收入近100亿元，销售总额列全国钢材经销商第8位、效益居第5位。

尽管钢贸物流做得有声有色，但真正让傅胜龙声名鹊起的却是他在地产领域缔造的“大汉模式”。

1998年，他曾劝说母亲“只做钢材贸易这一块肯定是不行的。”为娄底市政府投资修路，开创了民营企业投资市政建设的先河。他带领员工苦干了一年，高质量完成工程建设。同时，用工程款购回了50亩地，建成了湖南首家大型钢材市场。正是这“一路一市”，启动了娄底城北新区建设，打造了辐射周边几个县市的钢材市场，引导上万农民陆续进城。此后，傅胜龙进入房地产行业。

熟悉他的钢贸同行都评价说，书生出身的傅胜龙是个爱琢磨的人，“他对国家政策总是洞若

观火”，让同行人士普遍噤若寒蝉的“宏观调控”，却成为他“大发展的契机”。

傅胜龙：“大汉”模式领跑城镇建设

傅当时有句名言在今天同样适用：中国经济的发展、城市化建设是个趋势，至少20年不会变。在这种思路指导下，大汉集团在湖南若干县城攻城拔寨，屡战屡胜。傅的雄心是，到2024年，要开发100个这样的项目，他称之为“百城战略”。

与大多数钢贸商转型地产业投资的方式有很大不同。傅胜龙涉足房地产业的路径，不是以一二线城市商品房开发，而是把着力点放到资本最薄弱，也是最需要的县城。通过提升当地的城市基础设施水平推动土地资源的升值，通过建市场激活当地居民消费热情，从而激活县域经济。

今年7月21日，获得农行授信12亿元的支持。8月，国家统计局专家在调研“大汉模式”后，正式将其列入国家研究课题。

“中国城镇建设的领跑者为什么是傅胜龙？”多年从事湖南邵阳（傅的家乡）文化研究的图书编辑于峰面对本报记者的疑问说，生在伟人毛泽东的故乡湖南，傅胜龙的管理理念处处彰显“红色情结”，傅一直在团队里提倡“红色文化”。市场、资金、商业合作伙伴是大汉模式的三要素，傅曾将其比做毛主席的“三大法宝”，他说“市场就是土地革命，资金就是武装斗争，而众多的商业合作伙伴就组成了统一战线。”出身农村，多年钢贸跑工地的经历更是让他深谙“农村包围城市”之道。

如果说地产是傅胜龙起飞的翅膀，那么钢贸物流才是他的躯干——钢贸物流不仅让他挖到了第一桶金，并多年支持着大汉集团庞大的现金流。去年大汉集团销售收入为105.2亿元，其中钢贸物流占近100亿元。

傅也承认这一点“钢材贸易和房地产产生的大量现金，是我最大的资本。”

钢贸物流团队是傅胜龙的起家部队，面对市场的巨变，今年10月傅胜龙对他们强调，今后几年必须要有“打大仗”的准备。傅胜龙所说的“打大仗”，则被一名公司员工形象地概括为“三大战役”。即“中西南战役”即今后几年，重点在中西南区域推进钢铁物流基地建设及钢筋深加工项目，抢抓预期需求；“环海战役”在沿海大城市构建环海物流网，为走国际化路线做准备。“上市战役”，据介绍，傅胜龙正在加速推进公司钢贸物流业务的上市融资进程，目前，旗下大汉物流股份有限公司已进入上市辅导期。

高峰：精耕钢材加工配送平台

上海华冶钢铁集团主要经营领域：钢铁贸易2024年个人财富：18亿元胡润富豪榜排名：803位

2024年，时任上海市委书记的习近平在上海宝山区调研时参观考察了上海华冶钢铁集团，并对这个集钢铁加工、零售、配送于一体的企业高度评价：“华冶钢铁的发展是中国民营经济发展的缩影”。至今，这或许是令许多同行艳羡“华冶钢铁”董事长高峰的地方。

那一年，他的个人财富达到了25亿元，一年后达到巅峰30亿元。

不过，2024、2024年，他的财富出现连续下降，但仍凭借18亿元的身价跻身胡润富豪榜第803位。对此，许多业内人士认为这主要是受世界金融海啸的影响。

高峰是一位精明的浙商，1991年他在上海创立华冶钢铁开展传统贸易，事实上，早在10年前他就已经意识到钢材贸易行业存在的问题，简单的一买一卖赚取价差的模式已经难以适应时代的发展。

之后，高峰开始尝试建立钢材加工、仓储、配送、分销一条龙的现代化钢铁物流新体系，发展全国性物流网络。

上海钢贸商会人士对记者说，不得不承认，尽管高峰当时在国内民营钢贸企业中是最早的一批在全国各地建立加工配送站点的人之一，但他或许是那一批人中走得最远的一位。

这不仅仅是他在全国的30多家加工配送网点，数量和质量已经令很多同行迄今难以企及，更因为2024年，他带领华冶钢铁迎来的那一次蝶变。

加工配送模式其实是欧美国家钢材流通中的普遍模式。但高峰将它与中国实际结合并赋予新的内涵。那一年，高峰提出“网上钢材大超市”概念，把商贸零售超市的理念创造性引入到钢材流通领域，即强调以客户为中心，辅以物流信息化技术平台，通过集采购、加工、零售、物流于一体的一站式服务模式，为客户提供最佳解决方案，从而获得了用户的深度信赖。

2024年华冶钢铁华东大区客户联谊会召开，期间300多家客户对这种模式普遍感到“新鲜”。

源于对钢铁物流模式的理念创新，华冶钢铁从一家普通的钢铁贸易公司一跃成为全国瞩目的行业翘楚，2024年，在世界品牌实验室的权威评估中，“华冶钢铁”位列中国钢铁行业第七位，成为中国钢铁物流业唯一上榜品牌。对许多同行来说，那或许是个难以企及的高度。

今天全国各地不少同行在模仿高峰的这种理念，华冶钢铁遇到了越来越多的竞争。不过，在原有平台的基础上，高峰仍在不断的创新。今年，他与中国民生银行联手打造了“华冶集团银企合作中小企业融资平台”。

过硬的加工质量和个性化的服务才是公司的真正竞争力。“不断被模仿，从未被超越”也许是业内专家对他最高的评价。

如今，许多钢贸同行都在转型，但高峰仍专注于自己的“大超市”精耕细作。他的目标是在“2024年实现钢材加工配送560万吨的能力，始终保持在钢材加工分销领域的领先地位”。

王子华：多元化运作实现裂变发展

京奥港集团（北京）主要经营领域：钢材贸易、房地产、投资2024年个人财富：21亿元胡润富豪榜排名：699位

王子华低调扩张的步伐从未停止过。

在中国民企中，王子华和他的京奥港集团名气并不大，各大媒体的报道中，也很少出现他的身影。但这颗跨地区跨多领域经营的新星似乎从没暗淡过。

继京奥港集团刚刚入选“2024中国民营企业500强”之后，10月12日，王子华凭借着21亿元财富资产一跃登上胡润富豪榜第699名。

如今，王子华更多地出没于地产领域。今年作为京奥港集团在包头的开山之作，京奥港•帝景项目日前正式入围“联合国HBA-2024（中国）最佳范例奖”，这是包头唯一入围的参评项目。许多人可能不曾想到，这位地产大鳄曾用十年时间专注于钢铁物流。“打造钢铁物流航母是王子华多年来追寻的梦想”。

至今，当记者打开京奥港集团主页仍可看到伫立于业务板块第一的“钢铁物流”字样。“他对钢铁物流有着不一般的情感”，王子华的许多员工均给予了这样的评价。

20世纪80年代初，来自福建莆田的王子华靠卖木材赚取了第一桶金后，辗转进军钢铁领域。对此，业内曾这样描述，“之前做木材生意的营销体系，此时依旧发挥着作用，和木材一样，钢铁建材的主要用户也是施工企业，有了这些老客户，王子华的钢材生意也就水到渠成，这是一种别致的„零成本‟转型。”1993年，当时钢市处于低谷，许多同行纷纷退出北京市场。对他来说，这是个机遇。王子华在这一年迅猛杀入钢贸行业，牢牢占据了大量客户渠道。至今，京奥港集团连续六年占据华北地区钢材销售第一，年销售额近50亿元。鸟巢、首都机场T3航站楼、央视新大楼等地标建筑约20％的钢材为京奥港提供。

钢贸领域之外，王子华的再续卓著，也再次凸显出他敏锐的前瞻力和雷厉风行的性格。

尽管当初京奥港集团已有雏形，可王子华似乎并不满足于现状。随后，他驾驭着这艘钢铁航母开始驶进房地产开发、金融投资等广阔海域。

2024年北京银行增资扩股，京奥港集团以1.5元/股的价格收购了将近8000万股。而照目前北京银行市值13.15元/股计算，当初王子华投进的约1.2亿元资金，如今已经超过10.5亿元人民币。该数字同样捍卫了京奥港集团在金融领域的地位。

近年来，王子华通过凝聚和整合优质资源，开拓多元化经营模式，已从昔日钢铁物流行业的龙头企业裂变式发展为多领域经营的综合型集团企业。再次印证了来自福建莆田人嘴里的这句口头语，“天下没有莆田人办不成的事”。当然，未来他的低调扩张之路能否延续，也让外界对这位莆田富豪和他的京奥港集团前景充满期待。

但是，不可否认，在占据着我国钢贸流通业半壁江山的福建商人中，王子华是最优秀的闽商之一。

王耿：堪称钢贸业资本运作第一人

武汉人和集团主要经营领域：钢材、煤炭贸易个人财富：15亿元2024胡润富豪榜排名：964位

“啊，我啥时候有8亿元的家产了？那税务部门不早就找上门了。”2024年，当武汉人和集团老总王耿的名字首次出现在胡润富豪榜的时候，他颇感意外地对记者说。那一年，他还对上榜之事全然不晓，甚至根本不知道还有这么一个榜单。

如今，王耿这个名字，已经连续4年稳居胡润富豪榜千名之列，2024年其个人资产已达15亿元，比4年前翻了两番。

翻开武汉人和集团的发展史，王耿的创富经历与大多数民营钢贸老板几乎雷同，同样是在20世纪90年代初，打破铁饭碗，选择下海投身钢材物流贸易，然后伴随着中国经济和城市建设规模的高速增长，个人财富与日俱增。

不过，能在数十多年间将企业做到年营业额达数百亿元的规模，且在近两年钢贸行业生存日渐艰难的状况下保持企业和个人财富继续高速发展，王耿所取得的成绩在民营钢贸流通领域绝不多见。

靠做武钢的代理商捞到了第一桶金，王耿下海三年即位列武汉钢贸同行前列。当与记者谈起王耿时，许多武汉钢贸商都会这样表述。

与多数行业老板至今仍在靠一买一卖博取“价差”生存不同，多年前，王耿就已经开始了在今天看来是“行业转型方向”的经营运作。

早在1999年，他就和美国钢联公司成立了中美金属加工公司，涉猎至今仍代表行业发展趋势的钢材加工配送业务。他不仅做钢厂的销售代理，还为钢厂提供原料供应服务，并牢牢盯住“铁公基”这块“大蛋糕”，推行钢材物流配送服务。如今，这些业务的销售额已达50亿元，在全国钢材流通行业名列前茅。今年1月份，总投资150亿元的华中地区规模最大的钢铁商贸物流基地——武汉华中钢铁交易中心正式开工建设，更令他名躁钢贸江湖。

如果仅仅做到上述几点，王耿也许还不足以在钢贸流通业创造个人传奇。

这位祖父曾是民国太原商界名人的47岁企业家，血脉中始终流淌和传承着老晋商对资本的优异掌控能力。

20世纪初那几年，当大多数钢贸老板尚不知“资本运作”为何物的时候，注册资金仅有600万的“武汉人和置业公司”即投资100万元与多家单位联合发起组建上市公司“贵绳股份”，第2年即分红20万元左右。

从此，在资本运作方面，王耿一发不可收拾。到2024年末，他就已参股组建8个分厂，而且8家公司每家都是当年投资当年即盈利。此后，几乎每年，他都有上百万的投资，触角延伸至地产、文教、冶钢、能源和高科技开发等领域。如此早地介入资本运作，如此高效的成功率，王耿“堪称钢贸流通行业资本运作第一人。”湖北物流与采购联合会一位人士这样评价他。

近年来在钢贸领域以外的投资，已经成为王耿公司新的业绩增长点。记者了解到，这些业务的营业额已牢牢占据武汉人和集团的半壁江山，与钢材等业务平分秋色。

“改革开放这么多年，很多人都是靠运气、关系和粗放式经营发财致富，现在应该意识到，是资本说话的时候了。”王耿说。

在资本运作方面，王耿处处先人一步。在近两年，许多钢贸商人逐渐意识到资本运作的重要性，而作为湖北晋商会会长的王耿已经开始注重发挥资本的整合效应了。

今年3月份，他牵头组织会员企业筹资30亿元，与武汉市政府合建湖北煤炭战略储备中心。11月6日，他又与其他5位全国晋商中的重量级人物齐聚北京，“密谋”联合山西商人的资金，筹组一只总额预计高达人民币200亿元的大型私募基金。据称投资目标很可能是地方股份制银行或回报较高的地产和能源等行业。

曾执近代中国资本牛耳的晋商，在沉寂百年之后，被一位钢贸物流商人赋予了新的涵义

**第二篇：钢贸行业**

张浩：钢贸行业发展现状与对策分析

2024年11月15日14:53 | 中国发展门户网| 给编辑写信 字号：T|T

关键词：钢贸行业 市场环境 转型

四、钢贸行业现状分析

虽然我国钢贸行业在过去发展的黄金时期迅速成长起来，并且积累了一定的优势：资本、渠道、管理等。面对目前新的市场环境的变化，钢贸行业经营也出现很多问题。

（一）融资成本高，企业资金链吃紧

钢贸行业本质是资金密集型行业，资金链对钢贸企业的生存和发展至关重要。从2024年10月份开始，央行连续六次加息收缩银根，使得整个资金面吃紧，银行资格审查更加严格。过去，很多钢贸企业都是靠银行融资来支撑运转，无法从银行得到所需资金，现在不得不依靠民间资本，这些民间资本利息往往远高于银行利息，钢贸企业融资成本提高。根据调查显示，在目前情况下，除一部分在银行资信条件好，且完成了早期资本积累的企业能够存活下来，其他的发展不好的企业基本濒临破产倒闭的边缘。

（二）行业集中度过低，缺乏大的钢贸企业

我国钢贸行业两大特点决定的：进入门槛低、钢材生产厂家和用户地域分散。钢贸行业属于资金密集型行业只要有资本就可以进入，所以门槛低。分布比较分散，行业竞争秩序比较乱，在整个钢材流通中实力比较弱，规模比较小。全国有近20万家钢铁流通企业，但规模都很小，民营企业所占比在95%以上。与钢铁生产企业相比，钢铁流通企业在资源掌控、定价话语权上都处于弱势地位“上挤下压”，钢贸企业在上下游的夹缝中生存。

（三）在客户关系管理方面不完善，不注重客户价值实现

突出表现在营销手段单一，服务体系不完善，缺乏深层次的客户服务，没有能够走出同质化竞争、建立起差异化竞争模式的企业不多。增值服务能力不强，很多钢贸企业靠信息不对称、采取“一买一卖”的方式获取利润。随着市场经济的发展和价格透明度的提高，这种单一盈利模式已让钢贸商无利可图，风险越来越大，零利润、负利润经营企业已不在少数。

（四）管理体制落后阻碍发展，人员流动性大

我国钢贸企业主要以中小型民营钢贸企业为主。在这些民营钢贸企业中常见到“夫妻店”、“兄弟姐妹店”，有是的是父子、母子开的钢贸企业，也有的是几位同乡好友合资创办，都是民营企业。这些钢贸企业的家族属性很强，企业里都是自己家属成员。在管理上实行的是家族式管理方法，在家族制钢贸企业里，企业的管理大都没有定式，而管理上的随意、混乱却出奇地相似，企业日常经营管理和战略决策，主要依靠企业主的直觉和以往的经验。而这类家族制钢贸企业从家庭作坊起步，随着规模扩大，逐步引入家族以外成员，建立了相应的企业管理规章制度，但这些制度难以发挥实质性作用，因为当家族制钢贸企业处于传统型向现代型转化与嬗变阶段时，而家族成员的意见不一致，不能形成合力，甚至产生内哄。

贸易性企业，主要的部门就是销售部门，所以对销售人员的管理显得的尤为重要。钢贸企业人员流动性大原因主要有两点：第一，企业缺乏相应的激励机制，销售人员的对工作现状不满，工作积极性不高，业绩不能提升最终被辞退和主动辞职；第二，由于钢贸行业进入门槛比较低，只要有资本，掌握一定的客户渠道就可以创办企业。2024年9月，中国物流与采购联合会钢铁物流专委会联合《现代物流报》组织开展了一项针对行业经营环境的公益性调查活动。此次调查中，有79.4%的受访者认为，人才流失是钢贸行业目前难

以做大的重要原因。由于钢贸行业模式单

一、可复制、行业门槛低，一些优秀员工在掌握了一定的客户资源之后，便自己开始创业。事实上，行业内绝大部分的小企业都是在这样的情况下出现的。这样导致钢贸企业销售人员流动性强，同时也造成行业竞争秩序更加混乱。

**第三篇：钢贸及钢铁物流**

钢贸及钢铁物流

姓名：班级：学号：

摘要：通过对我国钢贸企业和钢铁物流的艰难处境的分析，给出了我国模式的问题：思想观念保守，设施装备落后，组织结构不协调，物流成本模糊。列举了全球三大钢铁销售模式：日韩模式，欧美模式，中国模式。最后，得出一些改革的建议。

关键词：钢贸 物流 瓶颈 改革

8月份钢厂出厂价格大幅下调，益将较6、7月份持续下降，钢铁行业亏损愈演愈烈。与此同时，面临价格下降，需求疲软，钢贸企业受此拖累出现资金紧张趋势。据悉，近日有20家左右的钢贸企业因为贷款到期无法偿还，被上海民生、光大等银行集中告上法庭。

统计数据显示，2024年，全国钢材贸易贷款1.89万亿，同期全国贷款总额54万亿元。钢材贸易贷款在整个银行贷款中的比例高达3.5%。其中，上海钢贸行业向银行融资达1600亿元。

中国物流与采购联合会副会长蔡进表示，目前的钢贸流通环节过于繁琐，小型没有竞争力的商户严重过剩，也是钢贸企业发展的一大瓶颈。如果按目前全国近30万的钢贸商户计算，在接下来的市场整合中绝大部分会被市场淘汰出局。

钢贸行业面向现代物流业的转型是很多专家得出的共识，我国钢铁物流模式还存在着诸多问题，我国钢铁流通业必须在现有模式的基础上进行创新，用现代流通理论与模式来改造并替代传统流通的观念与模式。

目前我国钢材流通渠道主要有5种：钢铁企业对批量大、专用性强的产品实行直供；钢铁企业建立自己的网站，实施网上销售；钢铁企业在全国建立自己的分销网络或与流通企业合资建立加工配送中心；通过中间商(包括经销商、代理商)销售；依托钢材交易市场进行销售。

而我国的模式也体现出了一些明显问题:

首先，思想观念保守：这是我国钢铁企业重生产、重市场、轻物流的观念还比较普遍，物流模式处于初级水平。而企业内部各部门强调部门利益，而没有全局观念，在物流作业层次上画地为牢，只是固守自己的领地。据统计资料，全国钢铁企业的流动资金一年只能周转2.28次，金属产品和金属矿批发企业的流动资金一年只能周转2.59次。

其次，设施装备落后：物流基础设施落后，不配套;技术装备落后，投入少。企业原有的布局没有进行物流的规划设计;企业现有的总体物流格局不清晰、物料流混乱，经常是处于停滞、交叉、迂回、倒流、跳跃和拥挤状态;生产流程不合理造，成物料流动路径长，重复搬运多。

还有，组织结构不协调：目前的物流体制、机制不适应生产或市场变化的需

求，内部协调不力，决策层、管理层、作业层之间纵向脱节;对外部应变能力不强;缺乏有力的横向与纵向监督机制。

最后，物流成本模糊： 现行的物流系统一般没有采取总成本控制，物流成本模糊，分部门核算时总成本不清。

由于物流成本大多混入其他费用之中，物流过程中所支付的运费和保管费金额，很难看出费用水平的全貌，就像是冰山的一角。

世界现行的财务会计制度和核算制度，都不可能掌握物流的实际费用，所以人们对物流费用的了解就像只看到了“冰山的一角”，有一定的虚假性。这就是“物流冰山说”。[1]

全球的钢铁销售的模式大体也可以分为3类：

（一）日韩模式

以日本为例，日本钢铁的生产与销售有4大特点：一是产量大、品种多、质量好；二是集中度高，新日铁、川崎制铁、住友金属等大型钢铁企业的钢铁产量占日本钢铁总产量的60%~70%；三是“大进大出”，该国钢铁生产的原材料靠进口，产品大部分出口；四是钢铁企业管生产，商社管销售，钢铁企业97%的产品都是通过商社来销售的。

最早由9个为川崎制铁服务的经销商联手成立的日本川铁商社，其销售的产品80%为川崎制铁的产品，其余为其它钢铁企业的产品。该商社下设23个钢铁流通加工厂，经过加工过的钢材占其销售量的60%以上。而且，川铁商社周围有400多家二级经销商和特约经销商，其供应半径达300公里。

（二）欧美模式

欧美模式正好与日韩模式相反，此种模式下的钢材销售主要以钢铁企业为主。比如，德国钢铁企业80%的产品是直销给用户的，而余下的20%交经销商(包括加工配送中心、佣金代理商、进出口商等)销售。在这种模式下，钢铁企业也从事钢铁的加工配送，如利伯库森钢材加工中心，隶属蒂森钢铁联合公司，其年加工能力为30万吨，供应800家终端用户。

（三）中国模式

中国的钢材生产与销售特点是：产量大，销量大，产销量均为世界第一；钢材生产所需的铁矿石大量靠进口；虽有一些大型钢铁企业，但中小型钢铁企业的钢材产量在全国钢材总产量中占有很大比例；钢材流通无论在经营主体、经营规模还是经营业态上，其水平均落后于钢铁的生产水平。

而要改革我国的现有模式，不应该去完全模仿，而要走有中国特色的钢铁贸易，物流模式。所以要给自己新的定位和方向，物流是管控型还是运营性，是企业物流还是物流企业，是一体化的大物流还是对部分职能简单整合的小物流，是

企业自主物流还是发展第三方物流，还是以上兼而有之的综合体。其次有合理化原则，物流合理化是指对物流的设备配置和活动组织进行调整改进，实现物流系统整体优化的过程。通过物流合理化，把分散的物理环节和资源整合在一起，由专门的物流管理部门站在企业经营总目标的高度，对企业物流统一规划、实施和监控，有效降低物流。还有要有机构模式和机构体制，物流模式的搭建是一个对企业物流管理组织体系进行再造和重建的过程。

企业物流管理体系的再造重建(BR)，包括观念重建(BIR)、组织重建(BOR)和流程重建(BPR)三部分，其中前提是观念重建，核心是组织重建，关键是流程重建。

[2]

而物流模式的搭建，应根据企业的具体情况，通过采用MRP，MRPII或ERP等先进管理模式，来增强企业物流能力并提高企业的管理水平，使企业内部物流与生产工艺链紧密结合，进而形成完整的企业内供应链，并与企业外向供应链具有良好的衔接接口。现代物流认为物流活动不是单个生产、销售部门或企业的事，物流活动的管理应超越部门和局部的层次，实现高度的统一管理。

我觉得企业可以从以下进行探索：

（1）供应商、生产商、物流商、金融商、批发代理商结成联盟，构造钢铁生产的供需网链结构。按国际上的成功案例，一条供应链必有链主。从钢材流通来讲，链主可以是钢铁企业，也可以是供应链下游的钢材经销商，但前提是这个经销商一定能左右钢铁企业才行[3]。比如，世界500强之首的美国沃尔玛，虽然只是一个零售企业，但其完全可以左右成千上万个生产供应商。所以，各地的钢材经销商要尽快联合起来，在提高自身实力后，与钢铁企业平等合作。

（2）用新的流通方式改造传统流通方式,：物流配送，电子商务，佣金代理，连锁经营。[4]

（3）完善第三方监督，在可能的条件下，监管职能不要交由利益主体各方承担，应交给第三方实施监管，并把监管重点落实在消除重复质押和专款专用上。不容置疑，“增加第三方监管定然会增加钢贸企业融资成本”。但只要钢贸商能够建立起完善的预警及监管机制的话，对于银行业金融机构和中介担保这些环节也是一件好事。[5]

当然，除此之外，钢铁贸易企业延伸钢材深加工业务也是一种不错的选择。现在对于钢铁贸易企业来说，通过钢材商品的深度精细化加工、物流综合配套服务等利润将远远大于简单的价差博取来的钢材商品销售利润。

随着市场经济的发展，专业化分工越来越细，传统物流也逐渐向现代物流转变，但并不是统一模式，必须根据具体企业、行业特色，针对不同生产模式或企业目标，采用不同的物流策略，拿出量体裁衣模式的物流解决方案。

参考文献

[1] 日本早稻田大学西泽修教授，1970年

[2] 丁俊发，创新钢铁物流 提升仓储管理，现代物流报，2024年04月26日

[3] 王洁，钢铁物流整治：扭转散乱无序，21世纪经济报，2024年01月10日

[4] 罗百辉，钢铁物流成本高 重塑钢铁供应链迫在眉睫，职业日志，2024年11月26日

[5] 王建中，解决钢贸资金困局需引入第三方监管机制，生意社，2024年12月05日

**第四篇：钢贸行业风险**

钢贸不良贷事件发酵：21家银行一个月卷入300

起诉讼

钢贸不良贷款暴露剧情延续：21家银行一个月内卷入近300起诉讼

本报

树欲静而风不止。虽然偶尔会有一些新暴露出风险的行业“抢头条”，但是持续发酵的讼诉案件一直在提醒，钢贸类贷款仍然是银行资产质量方面最严重的痛点。

据《证券日报》记者根据上海法院网

相关公告进行统计，在今年8月20日-9月20日的一个月时间里，共计有约300起金融借款合同纠纷案已经或正在等待开庭，涉及21家银行，包括国有大行、股份制银行、城商行、农商行乃至村镇银行和外资行6类银行。

从截至8月24日已经公布的五份上市银行半年报来看，除了中国银行外，四家上市银行均对钢贸行业的风险有所“吐槽”。

一个月300起诉讼

虽然目前对于资产质量恶化的钢贸贷款的规模难有确切的统计，但是银行与钢贸企业就贷款展开的诉讼确实是一个不错的观摩窗口。

本报记者根据上海法院网相关公告进行统计，从8月20日-9月20日的一个月时间里，共计有约300起金融借款合同纠纷案已经或正在等待开庭，21家银行坐上了原告席，其中包括国有大行、股份制银行、城商行、农商行乃至村镇银行和外资行6类银行。

记者注意到，在上述约300起诉讼中，国有大行和股份制银行是“重灾区”。某国有大行和某股份制银行上述时间段内单个工作日的日均诉讼均为3起，而16家上市银行中的绝大多数都卷入了上述诉讼中。

其中，村镇银行也被卷入，尤其令人意外，但这也恰恰说明部分村镇银行对于经营定位并没有考虑那么清楚。

在百度百科的描述中，“村镇银行是指经中国银行业监督管理委员会依据有关法律、法规批准，由境内外金融机构、境内非金融机构企业法人、境内自然人出资，在农村地区设立的主要为当地农民、农业和农村经济发展提供金融服务的银行业金融机构”。虽然钢贸行业并不是村镇银行禁止准入的行业，但是二者似乎还是本应保留有一段距离。

从数据对比来看，今年一季度，上海法院网开庭公告显示的与钢贸贷款有关的诉讼量大致在每月一百二、三十起，也就是说，目前进入诉讼程序的案件较一季度明显增多。

换句话说，虽然经过了一年多时间的发酵，但是钢贸行业的资产质量很可能仍处于风险暴露期，尚未呈现出明确的拐点。

来自官方的数据似乎也印证了上述判断。银监会日前公布的二季度监管统计数据显示，截至2024年二季度末，商业银行不良贷款余额为6944亿元，较一季度末增加483亿元。商业银行不良贷款率1.08%，较一季度末上升0.04个百分点。

上市银行集体“吐槽”

正是鉴于钢贸贷款的持续影响，上市银行在财务报告中也多数对其留有笔墨，甚至吐槽资产质量主要受其影响。

交通银行在半年报中表示，2024年上半年，该行资产质量变化受钢贸业务和民营中小企业风险扩散的影响，主要集中在江浙地区的零贷业务，带有较为鲜明的区域和行业特色。上半年该行继续加强钢贸风险处置，通过总行管控小组大力推进钢贸业务风险化解和缓释，针对相关分行和项目的具体情况，“一户一策”落实清收管控方案。上半年全行累计压降钢贸风险贷款人民币21亿元。

浦发银行在半年报中强调，“完善船舶制造、房地产、融资平台、钢贸和光伏领域名单准入管理，强化贷款封闭操作，有保有压，加强高风险领域的风险控制”、“加强风险检查队伍建设，强化对钢贸、房地产、融资平台等重点领域的专项检查”；平安银行也表示，“受钢贸行业影响，本行关注类贷款增长较快，但钢贸行业贷款占本行贷款比重很小，整体风险可控”、“截至报告期末，本行重组贷款余额19.84亿元，较年初增加12.67亿元，增幅176.71%，新增重组贷款客户主要是上海地区钢贸企业。为应对今年以来不断暴露的钢贸行业风险，本行成立问题授信管理专职小组，加大对钢贸企业的重组化解力度，逐步调整钢贸行业结构，最终实现缓释和化解钢贸授信风险”；华夏银行则表示，“持续加强产能过剩、房地产、钢贸等行业、政府融资平台等领域的运行监测和风险管控，促进业务平稳运行”。

此外，此前民生银行有关人士也曾表示，截至今年3月末，民生银行全行钢贸授信有300亿元，主要集中在上海地区，该地区钢贸授信余额有168亿元，不良贷款额4.98亿元。

被钢贸业借贷危机殃及的不仅仅是商业银行，上市公司新日恒力曾经连续发布公告，称该公司实际控制人肖家守持有的上市公司全部股权先后遭遇法院查封、冻结、轮候冻结。截至目前，虽然该公司实际控制人持有的新日恒力第一大股东的股权已经通过保全解除查封，但是第一大股东持有的新日恒力8000万股股份(占公司总股本的29.20%)近日又被江西省高级人民法院司法轮候冻结，冻结期限为两年，自转为正式冻结之日起计算。

一位股份制银行小微分行小微企业部负责人对本报记者表示，“钢贸是典型的资金密集型产业，而小型钢贸企业都是家族式管理，财务报表不规范，甚至是没有相关的报表，很难直接从银行获得融资，因此，商业银行过去普遍采用了联保互保的融资模式，到2024年这一融资模式达到顶峰，其后问题渐渐开始显现。

当时在银行看来，这种联保互保的创新业务模式打破了过去“抵押物崇拜”的静态产品设计理念，但现在看来，没有抵押的小微贷款确实还需要更高难度的风险控制设计。在遇到经济下行风险时，无论是产业链金融、联保互保还是商圈金融，失去了抵押物的支撑，都可能在联保的规则下面临发生多米诺骨牌式坍塌的风险。

某上市银行有关人士对本报记者表示，现在仍有很多行业的小微企业贷款类似上海钢贸一样采用联保制，一旦该行业景气度快速下滑，银行的资产损失将是难以挽回的。

即使是部分有抵押物的贷款，由于银行监督的缺失，暴露出来的风险也不小。“反复质押是钢贸行业的主要风险之一”，一位曾从事钢铁业分析工作的有关人士曾对记者表示，如果钢贸企业在多家银行抵押，该企业将获得更多的信贷额度，这样就会出现抵押品的真空状态。一旦企业资金链出现问题，银行信贷风险同样存在。

据悉，在实际操作中，很多银行都没有委托第三方监管公司对抵押物进行时点监管，顶多就抽查一下，钢贸商就想办法应付一下。此前曾有媒体报道称，钢材的重复质押总额最高时超过社会库存近三倍。

**第五篇：钢贸行业风险排查报告**

钢贸行业风险排查报告

一、风险排查情况概述

根据监管部门和总、分行对重点行业风险的管控要求，我支行结合《关于对钢贸等重点行业的风险预警提示》，针对小企业条线涉及钢贸行业的存量业务进行了全面细致的风险排查工作，并形成风险排查报告。

排查对象：XX有限公司。我支行为XX有限公司发放流动资金贷款XX万元，期限X年，基准年利率上浮XX%，执行年利率X%，按月还息，到期还本，现还款记录良好。

二、区域环境介绍及分析

哈尔滨区域经济环境的全面改善给金融业带来了许多新的机遇，但与此同时也给金融行业带来巨大的挑战。近年来，随着内蒙古银行、锦州银行等城商行的入驻，哈尔滨地区金融同业竞争愈演愈烈；另外，哈尔滨经济发展不确定问题依然十分突出，产业结构不平衡、不协调问题尚未完全解决，这从某种程度上导致了贷款区域集中度、客户集中度、产品集中度的提升，增加了银行的投资风险隐患。

三、行业风险现状分析

钢贸行业属于资金密集型行业，资金占压非常大。近年来，受 经济下行及国家加强房地产调控和清理整顿地方融资平台等多种因素的影响，钢价开始大幅下跌，钢材滞销日益严重，钢贸企业经营愈发困难，特别是上海银监局和银监会相继发布钢贸行业贷款风险提示 后，商业银行普遍收缩钢贸贷款规模，钢贸行业资金紧张局面更加严峻，贷款风险开始显现，钢贸行业贷款违约率、不良率逐渐攀升。

正因为如此，我行小企业条线在新增钢贸企业贷款的发放过程中，切实落实总行、分行对钢贸行业贷款的审批制度及“三法一指引”的相关要求，在客户的选择上均选择行业优质客户，同时加强对贸易背景真实性的审核，严格审查贷款抵押物价值以及担保公司的资质和实力，确保贷款担保真实有效。目前，我行小企业条线钢贸企业客户XX有限公司贷款资金均按照合同约定用途使用，无被挪用情况发生，还款来源稳定，未出现风险预警信息。

四、客户（含保证人）经营情况分析

（一）客户经营情况：

XX有限公司成立于X年X月，注册资本X万元整，主要经营钢材零售及批发业务。该公司供货来源充足，与全国知名的钢材生产厂家建立了稳固的供货渠道；销货渠道稳定，产品销路畅通，其经营网点遍布哈尔滨市各大钢材市场。据贷后检查的监测结果与企业反馈的财务数据显示，截至2024年初，该企业生产经营情况正常，未出现重大人事变动，主要财务科目无重大变化，财产负债结构合理，盈利能力较强，在我行对公户现金流稳定，具有良好、稳定的贷款偿还能力。

（二）担保公司情况：

该笔贷款由XX有限公司提供担保。

五、存量业务资产质量分析 目前，该笔贷款属于小企业条线十二级分类中正常类贷款，贷款用途真实，企业现金流量充分，盈利情况正常，主要经营指标稳定，还款记录良好，还款意愿强烈，符合小企业条线正常类贷款标准。

六、存量业务风险缓释情况分析

该笔贷款由XX担保有限公司提供连带责任保证担保，担保金额XX万元，同时向我行存入保证金XX万元，反担保物足值易变现；追加XX有限公司连带责任保证担保；追加XX任保证担保。该笔贷款的贷款金额和担保方式制定合理，担保价值充分，还款来源有保证，风险可控。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找